

конфликты есть его производные. Хотя марксистская традиция занимает центральное место в ГПЭ как вскрывающая природу и долгосрочные тенденции развития капитализма, для понимания краткосрочных и среднесрочных его тенденций необходимы эволюционный институционализм и пост-рационализм.

Литература

1. Cox, R.W. The Political Economy of a Plural World. Critical Reflections on Power, Morals and Civilisation. London, 2003.
2. Gill, S. & Law, D. The Global Political Economy. Brighton, 1988.
3. Palan, R. New Trends in Global Political Economy // ed. By R. Palan. Global Political Economy: Contemporary Theories. London, 2000.
4. Harvey, D. The Condition of Post-Modernity. Oxford, 1990.
5. Keohane, R. & Nye, J. Transnational Relations and World Politics // International Organisation. 25 (3), 1971.
6. Gilpin, R. The Political Economy of International Relations. Princeton, 1987.
7. Wallerstein, I. The Capitalist World-Economy. Cambridge, 1979.
8. Hodgson, G. Some Remarks on 'Economic Imperialism' and International Political Economy // Review of International Political Economy. 1 (1), 1994.
9. Dowd, D. (ed.) Understanding Capitalism. Critical Analysis from Karl Marx to Amartya Sen. London, 2002.
10. Polanyi, K. The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time. Boston, 1944, 1957.
11. Mittelman, J. The Globalisation Syndrome: Transformation and Resistance. Princeton, 2000.
12. Foucault, M. The Order of Things. London, 1970.
13. Murphy, C. & Tooze, R. (eds) The New International Political Economy. Boulder, 1991.
14. Strange, S. States and Markets: An Introduction to International Political Economy. New York, 1988.
15. Braudel, F. On History. Chicago, 1980.
16. Lyotard, J. The Post-Modern Condition: A Report on Knowledge. Minneapolis, 1984.
17. Albert, M. Capitalism against Capitalism. London, 1993.
18. Bator, F. The Anatomy of Market Failure // Quarterly Journal of Economics, 1958.
19. Poulantzas, N. Political Power and Social Classes. London, 1973.
20. Van der Pijl, K. Transnational Classes and International Relations. London, 1998.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

**Давыденко Л.Н., БГПУ им. М. Танка
Грушевская Е., Белостокский университет**

Используя традиционные факторы экономического роста невозможно в полном смысле объяснить процесс экономического роста.

Институциональная экономика объясняет развитие на основании переменных, которые в классических моделях принимались как константы (*ceteris paribus*). Общественные учреждения надо трактовать как имманентный фактор всех изменений в экономике, как в микро, так и в макро уровне. Формальные и неформальные учреждения уменьшают риск связанный с заключением договоров, уменьшают экономические издержки деятельности. Они создают возможности поиска новых решений старых вопросов, но также ограничивают принятие решений.

1. Учреждения и институционализм

В настоящее время всё чаще наблюдается, что экономика отходит от чрезмерного формализма, а скорее сосредоточивается на отображении явлений и процессов. Приводятся даже такие тезисы, что в будущем *homo economicus* будет также предпринимать свои действия опираясь на чувствах, а экономисты будут обращать больше внимания на их исследовании¹. Не возможно резко отделить экономические действия от неэкономических и склонить всех людей к тому, чтобы они руководствовались только экономическими принципами. Общественная среда влияет одинаково или приближенно на решения людей независимо от объекта. Всё чаще обращается внимание на существенную роль институциональных факторов. В экономической теории выделилось институциональное направление, которое в восьмидесятых и девяностых годах XX века а также в начале XXI века приобретает всё большую динамику.

Взгляд на институциональную структуру экономики, на свойства общественного и экономического порядка, сделал возможным расширение понятий об элементах ранее отсутствующих в экономических теориях. Каждый человек живёт в обществе, является общественным существом, зависимым от преобладающих здесь принципов. На человека влияют институциональные и культурные условия окружающей среды². Благодаря этому взгляду экономический анализ получил новую более широкую перспективу.

Главные проблемы институционализма сосредоточиваются в учреждениях, их поведении, правилах и их развитии. Экономисты этого направления не пытаются созидать единой модели на основе этих элементов. Впрочем создание такой универсальной модели кажется невозможным. Категории учреждения дают возможность указания

¹ Эмоциональные состояния таких как: злоба, ненависть, вина, стыд, гордость, симпатия, сожаление, радость, грусть, ревность, зависть, возмущение, презрение, неодобрение, страх, любовь влияют на действия человека в отношениях между людьми. Независимо от того где они ощущаются в частной жизни или на работе; R.H.Thaler, *Od Homo Oeconomicus do Homo Sapiens*, „Gospodarka Narodowa” 2000 nr 7-8, s. 119.

² G.M.Hodgson, *What Is the Essence of Institutional Economics?*, „Journal of Economic Issues” 2000, vol. 34, nr 2, s.327.

индивидуальных черт развития, характерных отдельным странам. А затем возможен анализ на дифференцированных уровнях развития и в различных типах стран³.

Исследования учреждений, которые ведутся в пределах так называемого нового институционализма (NIE – *New Institutional Economy*) сосредоточиваются на объяснении того, как и почему учреждения развиваются, на процессе возникновения учреждений и институционализации⁴. Исследования, новой институциональной экономики концентрируются главным образом на двух проблемах: существования степени зависимости роста (*path dependence*) а также структурных препятствий экономического роста (особенно тех, с которыми встречаются страны находящиеся в трансформации)⁵.

Учреждения создают своего рода среду для хозяйственной деятельности. Показывают, что экономический субъект является элементом структуры более обширной чем экономика. Введение категории учреждения в экономику передвинуло точку размышлений экономистов с самого хозяйственного процесса (факторов производства и их уникальности) на условия, в которых этот процесс происходит. Каждый человек сознательно или нет является элементом многих систем и структур. Он имеет свою волю, мировоззрение, которые являются эффектом его опытов, в действиях руководствуется свойственной этикой. Его действия вытекают не только из ограничений действительного порядка, но и идеального. Общественные нормы хотя и не писанные, всё-таки определяют поведение каждого человека в обществе, независимо от того касается ли создания продуктов или нет.

Учреждения это правила игры в обществе, придуманные человеком нормы и ограничения, которые формируют отношения между людьми⁶. Они создают своего рода связь между личным и общественным делом⁷. Учреждения уменьшают неуверенность, связанную с отношениями между людьми, потому что создают образцы поведения. Привычные образцы действия и поведения по отношению к другим людям это итог их влияния. Благодаря образцам действия возможно предвидеть изменения и учесть в своих решениях реакции других людей. Важной чертой учреждений является то, что они многопрофильные. Потому дифференциация этой

³ G.M.Hodgson, The Approach of Institutional Economics, "Journal of Economic Literature" 1998, vol. 36, s.168

⁴ „Институционализация это процесс, с помощью которого общественные явления, обязательства или настоящие обусловленности приобретают характер норм в способах мышления и действия. Они принимаются как бесспорный, обязывающий факт. Когда превратятся в учреждения не будут подвергаться сомнению, а потому человек не будет искать для них альтернатив”; M.J.Gorges, New Institutional Explanations for Institutional Change: A Note of Caution, "Politics" 2001, vol. 21(2), s.137.

⁵ C.S.Poirot Jr, Whither the NIE, „Journal of Economic Issues" 2002, vol. 36, nr.2, 557.

⁶ D.C.North, The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem, WIDER Annual Lectures 1, Helsinki 1997, s.2.

⁷ A.Ząbkowicz, Instytucje i wzrost gospodarki w Chile. Neoliberalizm i sztuka kompromisu, WN PWN, Warszawa 2001, s.25.

категории является сложной. Экономисты различаются, когда речь идёт о дефиниции самого понятия, как и факторах, источниках а также частоте институциональных изменений.

Общественные учреждения, выступают, преобладающим способом мышления, учитывающие общественные условия отдельные функции человека и общества. Способ жизни, который складывается в данное время учреждения, возможно с психологической точки зрения определить как преобладающий в данное время духовный подход к жизни или преобладающую концепцию жизни.

Учреждения возможно рассматривать в категориях равновесия (*equilibrium phenomena*), потому что не являются структурой полностью перманентной. Меняются под влиянием многих факторов. Такая смена имеет направление наиболее благотворное для общества или группы людей. В этом подходе возможно объяснить институциональные изменения пользуясь теорией игр. Модели показывают несколько путей достижения состояния равновесия через систему, зависящих от принятых концепций. Похожий эффект происходит во время различных смен учреждений. Говорится даже о том, что институциональное изменение может быть закодированное в „культурных генах”⁸.

В экономической теории существует три подхода к учреждению⁹:

1. Учреждения отождествляемые с организациями. Такой подход свойствен прежде всего экономике неоклассической и массового потребления.
2. Учреждения как относительно прочные нормы, принципы действий, мышления (формальные и неформальные).
3. Учреждение как состояние равновесия в игре, структура приносящая „играющим” наибольшую пользу.

Институционалисты сравнивают категории учреждения и организации¹⁰. Часто употребляют их в порядке отождествления. Однако действительный их понятийный аппарат различается. Учреждения это правила игры в обществе, или более формально, придуманные людьми ограничения, которые формируют отношения между людьми ограничения, которые формируют существующие между людьми отношения.

Организации это играющие группы людей связанные совместным стремлением к цели. Причисляются к ним: политические субъекты

⁸ M.Aoki, Toward a Comparative Institutional Analysis, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2001, s.2.

⁹ M.Garncarczyk, Instytucje a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 5-6, s.82-83.

¹⁰ „Организация является определенной общественной группой, сообщество мысли, которая выражает способ понимания мира через своих членов. Подходя по-другому к этому делу это культура, понимаемая как общие членом организации убеждения, образцы повседневной деятельности соединяющие организацию в однородное целое, результат процесса учения в общении с вопросами окружения и внутренней координации”; E.Gwiazda, Badania socjologiczne kultury organizacyjnej, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 2002, nr 10, s.22.

(политические партии, сенат, городской совет, учреждения контроля), хозяйственные (фирмы, профессиональные союзы, земледельческие хозяйства, кооперативы), общественные религиозные клубы, спортивные союзы) и учреждения связанные с образованием (школы, учебные заведения, центры профессионального совершенствования)¹¹. Организации являются субъектами изменений, когда объектом есть система учреждений в данной экономике.

Исследование организации отличается от исследования учреждения. Теория организации сосредоточивается на выявление особенностей групп и предпочтений их членов. Теории учреждений анализируют как совершенствуются правила в результате стремления человека к оптимизации эффективности, как вернее вытекает это из природы субъекта¹².

Каждое действие человека зависит от учреждений. Возможно затем указать много условий связанных с их существованием в обществе и экономике¹³:

1. Учреждения регулируют большинство человеческой деятельности, а затем являются всеобщими.
2. Создают место, в пределах которого люди пытаются реализовать свои цели.
3. Учреждения устанавливают пределы действий. Они создают шансы (определяют, что возможно сделать в данных условиях), и определяют ограничения (указывают чего нельзя и не надо делать).
4. Люди манипулируют учреждениями, приспособляя их к реализации собственных выгод. Влияние учреждений на деятельность человека не является однозначным.
5. Придают смысл человеческим действиям, предоставляют возможность предвидения для непрерывности деятельности.
6. Вместе с учреждениями необходима регулировка и контроль.

Учреждения создают и вводят регулировку в жизнь каждого общества. Люди должны применять эти правила, потому что они уменьшают издержки деятельности. О.Е. Williamson отмечает, что учреждения это относительно прочные формы указывающие направления, как человек должен поступать и действовать. Вытекают они с одной стороны с общественных отношений напр. с традиции, а также от воздействия более формальных структур, типа предприятий-корпораций.

Чтобы понять сложность общественных учреждений и их структуры надо исследовать как разные учреждения дополняют друг друга. Чёткость

¹¹ D.C.North, The New Institutional Economics and Third World Development, w: The New Institutional Economics and Third World Development, eds. J.Harriss, J.Hunter, C.M.Lewis, Routledge, London, New York, 2000, s.23.

¹² E.Khalil, Institutions, Naturalism, and Evolution, "Review of Political Economy", 1999 vol. 11, nr 1, s.63.

¹³ M. Iwanek, J. Wilkin, Instytucje i instytucjonalizm...op.cit., s.18-19.

действия одних может вытекать из того, как действуют другие¹⁴. Отдельные части институциональной системы экономики дополняют друг друга. Изменения формальных учреждений приносят желательный результат, когда благоприятно действуют неформальные учреждения. Возможно подходить к этим частям как к комплементарным. При этом они вынуждены соответствовать себе: неформальные должны поддерживать формальные¹⁵.

2. Учреждения формальные и неформальные

Понятие учреждения очень ёмкое, состоит из многих разнообразных форм, которых невозможно сравнивать. Институциональную систему экономики анализируют во многих разрезах. Институциональные пределы общества состоят из трёх главных элементов: формальные правила (формальные учреждения), неформальные правила (неформальные учреждения), регулировочные механизмы (*enforcement mechanisms*). Каждый из них влияет по иному на хозяйственные деяния¹⁶.

Ранние работы институционалистов акцентировали формальные учреждения, как самую главную часть институциональной структуры экономики. Подчеркивали роль внешних, заранее определенных правил, напр. заключения контрактов, права собственности, права регулировки, а затем влияние государства и его учреждений на хозяйство.

Государство как учреждение обеспечивает решения двойственной проблемы, какую встречают люди и общество. Это проблема безопасности и охраны от агрессии других людей из своего общества или других обществ. Неуверенность субъектов возможно выяснить пользуясь правилами дилеммы тюрьмы. Одна сторона, которая не играет согласно принятым ранее правилам (договора), пользуется уверенностью другой и на основании этого получает доход, зато честная сторона несет потерю¹⁷. Государственные учреждения определяют последствия расторжения договора и повышают безопасность, и пользу деятельности субъектов. Они влияют на снижение издержек действия отдельных людей и их групп. Государственные учреждения составляют правила действия и несмотря на то, что могут казаться неблагоприятными с точки зрения отдельных людей, их существование и соблюдение приносит пользу всему обществу¹⁸.

¹⁴ B. Amable, Institutional complementarity and diversity of social system of innovation and production, "Review of International Political Economy" 2000, vol. 7, nr 4, s. 647.

¹⁵ D. North, Economic Performance Through Time, "The American Economic Review" 1997, vol. 84, nr 3, s. 16.

¹⁶ T. J. Yeager, Institutions, Transition Economies, and Economic Development, Westview Press, Boulder Colorado, Oxford 1999, s. 9.

¹⁷ C. Mantzavinos, Individuals, Institutions, and Markets, Cambridge Univ. Press, Cambridge, Massachusetts, London 2001, s. 133-134.

¹⁸ Примером может быть принцип некурения в публичном месте. Введение его уменьшает целебный риск, как для курящих людей, так и некурящих. Влияет на уменьшение внешних издержек. В этом случае более эффективным являются учреждения формальные чем неформальные; V. Nee, D. Strang, The Emergence and Diffusion of Institutional Forms, "Journal of Institutional and Theoretical Economics" 1998, vol. 154, s. 707-708.

Государство располагает аппаратом контроля соблюдения правил и принуждения, в случае неспособности к ним. Основой экономической функции государства и его учреждений является создание условий, организационных пределов, которые делают возможным снижение экономических издержек. Чётко действующая экономика требует чётко функционирующего правительства¹⁹. Существуют также другие формальные учреждения (внешние по отношению к человеку). Это, например, неправительственные организации, профессиональные союзы, политические партии, конфессиональные союзы, общества и клубы. Они не располагают таким эффективным аппаратом принуждения, как государство.

Неформальных учреждений не возможно так подробно определить, как формальных. Они являются своего рода расширением правил, которые облегчают решение многих проблем обмена, полностью не охваченных действием формальных учреждений. Неформальные нормы проявляют самостоятельную способность долгосрочного существования (*self-sustaining system of shared beliefs*)²⁰. Они дают людям возможность совершения ежедневного обмена без необходимости постоянного размышления в каждом случае. Рутинные, обычаи, традиция и культура это категории, которые употребляются, чтобы определить характер этих неформальных ограничений.

Причисляется к ним правила хорошего тона (обычаи – *conventions*), которые содержат решения проблем координации, и такие, которые касаются повседневной жизни (напр. правила дорожного движения), правила поведения (нормы), которые определяют стандарт действия (напр. отношения между людьми в семье, школе, на работе) и собственный кодекс мышления и действия (напр. честность и благородство). Правила хорошего тона вытекают из натуры человека, из черт его характера, и применяются из внутреннего принуждения²¹.

Неформальные учреждения являются более важным даже чем формальные, фактором устойчивости, уверенности деятельности субъектов. Устойчивость, однако, не гарантирует, что учреждения являются эффективными, и активизируют экономическую чёткость действий. Устойчивость, однако, является существенным атрибутом, определяющим зависимости между людьми, но недостаточным условием эффективности²².

Формальные и неформальные учреждения связаны друг с другом. Обе структуры должны быть адекватными, чтобы отставание одного элемента не тормозило действия целой системы. Соединителями, которые

¹⁹ T.J.Yeager, *Institutions, Transition Economies, and Economic Development*, Westview Press, Boulder Colorado, Oxford 1999, s.41.

²⁰ M.Aoki, *Toward a Comparative...*op.cit., s.10.

²¹ D.C.North, *The Contribution of the New Institutional...*op.cit., s.4.

²² Ibid.

объединяют действие обеих частей являются предпочтения и дела человека или группы людей. Воздействие формальных и неформальных учреждений вызывает усиленные стимулы, которые оживляют инвестиционную и хозяйственную активность. Тогда субъекты более легко оценивают будущее и отношения других партнеров в среде²³.

Отсутствие одного элемента институциональной системы или отставание его действия не предрешает нечёткость целой структуры. Например, в условиях отсутствия определённых рыночных учреждений или ненадёжности их действия, фирмы могут принять на себе создание рыночного порядка. Когда отсутствуют системные решения, предприятия сами могут создавать связи, которые влияют на большую чёткость веденных дел и дают возможности достижения будущих польз²⁴. Подобным образом недостатки рынка возможно компенсировать существованием и сменами соответствующих неформальных учреждений²⁵, норм общественного поведения, включая в это моральный и этический кодекс²⁶.

О.Е. Williamson разделяет институциональную систему на 4 группы учреждений. Критерием разделения является изменение составных частей во времени.

На первом уровне находятся неформальные учреждения²⁷. Здесь изменения происходят очень медленно, прямо через столетия. Они стихийные, в минимальной степени зависят от выборов отдельного человека. Проявляют большую инертность и низкую реактивность на текущие изменения, потому что с одной стороны могут быть полезными и функциональными, с другой, как определённые символы могут найти в обществе немалую группу сторонников. Символы эти могут подчёркивать отличие группы по отношению к другим группам. Источником неформальных учреждений является эволюция человека и общества.

Второй уровень подвергается изменениям быстрее чем неформальные учреждения. Изменения институциональной среды, от части происходят стихийно, а от части являются результатом сознательного процесса, в который включается также государство. Речь здесь идёт о создании и исполнении права а также администрации. Институциональная среда влияет на неформальные учреждения, а особенно на экономическую

²³ V.Nee, D.Strang, The Emergence and...op.cit., s.708-710.

²⁴ J.McMillan, Ch. Woodruff, The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies, "Journal of Economic Perspectives" 2002, vol. 16, nr 3, s.159.

²⁵ Могут существовать явные и скрытые учреждения. Явному учреждению публичных заявок сопровождать может неформальное, внутреннее учреждение коррупции, как норма которая действительно обязывает в данном обществе; M.Garnarczyk, Instytucja a organizacja...op.cit, s.87.

²⁶ S.Bowles, Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions, "Journal of Economic Literature" 1998, vol. 36, s.92.

²⁷ O.E.Williamson, The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, „Journal of Economic Literature” 2000 vol. 38, s.597-600.

культуру общества. Неформальные нормы и правила воздействуют также на институциональные пределы более формальные²⁸.

Выборы совершаемые на этом уровне, несомненно, являются существенными с точки зрения эффективности экономики, хотя определить суммированный эффект относительно тяжело. Зато очевидно, что переломные смены (войны, оккупации, революции, изменения системы, кризисы) влияют на неожиданное ухудшение устойчивости среды для хозяйствующих субъектов. В условиях отсутствия больших потрясений формальные учреждения уменьшают уровень неуверенности. Примером являются права собственности. Создание и исполнение их является условием развития частных предприятий. Определение таких основ действия субъектов позволяет более чётко разместить ресурсы. Каждый, кто хочет пользоваться данным ресурсом, должен владельцу заплатить за него.

На третьем уровне происходит экономическая игра. Здесь доходит до заключения договоров, определения издержек трансакции, происходит процесс управления в организации. Договоры и трансакции делаются элементами выбора предприятия. Ввиду изменения цен фирмы должны повторно вести переговоры, либо заключать новые на лучших условиях²⁹.

Реорганизацию трансакций проверяют циклично с точки зрения чёткости, а итоги являются основой очередных решений. Исследование договоров требует следующих действий³⁰:

- выделение основных критериев отличающих меновые трансакции (чтобы определить нужды изменений),
- определение черт структур управления, указание адекватности факторов и организационных структур (чтобы поддерживать самопроизвольные и взаимозависимые приспособления),
- проверка согласны- ли предусмотренные установки с эмпиричными данными.

Управление является собранием сложных действий управляющих и руководствующихся агентствами, учреждениями и системами, которые связаны друг с другом многосторонними отношениями. Структуры управления предлагают альтернативные рынки и организации (называемые также иерархиями). Например, определённая структура управления даёт возможность организациям действовать в мире (который сейчас подвергается тенденциям к глобализации и регионализации)³¹.

²⁸ Ibid.

²⁹ R.H.Coase, The Nature of the Firm, "Economica" 1937, November, s.388-389, w: The Economics of Transaction Costs, eds. O.E.Williamson, S.E.Masten, An Elgar Critical Writing Reader, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 1999, s.5-6.

³⁰ O.E.Williamson, The New Institutional Economics...op.cit., s.599.

³¹ A.W.Veenstra, Nautical education in a changing world: the case of the Netherlands, „Marine Policy” 2002, vol.26, s.136.

На четвертом уровне происходит размещение экономических ресурсов. Здесь смены совершаются непрерывно, решения принимаются ежедневно. Подобную точку зрения представляет неоклассическая экономика. Фирмы приспосабливаются к факторам и меняют количество, а также структуру производства, соответственно формируют источники финансирования и цели инвестирования.

3. Общественные учреждения и экономическая деятельность

Роль учреждений в экономическом росте и развитии должна быть исследована с точки зрения трёх альтернативных, но также комплементарных аспектов: структуры учреждения, процессов институциональных изменений и факторов³².

Различия в способах поведения людей могут иметь большое значение в экономическом процессе. Отдельные люди предъявляют спрос в определенном количестве на данную структуру товаров и услуг. Структура потребления в отдельных странах, религиозных группах, организациях отличается. Учреждения имеют экономическое значение, даже в случаях, которые кажутся не связанными с производством или обменом.

Производительные учреждения популяризируют экономический рост они побуждают субъекты (отдельных людей) к тому, чтобы те начали и развивали деятельность, предлагая соответствующие стимулы. Учреждения сохраняют в неизменном виде среду, стабилизируют существующие между людьми отношения. Ограничивают спектр альтернативных возможностей, а в последствии влияют также на уменьшение издержек совершаемых выборов³³. Чтобы учреждения эффективно действовали для экономического роста, формальные нормы должны быть крепко обоснованы в соответствующих неформальных учреждениях. Экономические учреждения должны быть поддержаны соответствующими политическими законами.

Институциональная система хозяйства предлагает стимулы, которые помогают людям так подобрать и формировать их умение и знание, чтобы достигнуть самые большие результаты³⁴. Они влияют на подбор и структуру факторов производства, на технику, технологию и организацию работы. Культура страны также является важным фактором изменчивой структуры экономических ресурсов³⁵.

Учреждения и их изменения должны способствовать повышению уровня эффективности, ведь каждый, хозяйствующий субъект стремится к

³² J.Adams, Institutions and Economic Development: Structure, Process, and Incentive, w: Institutional Economics: Theory, Method, Policy, ed. M. R. Tool, Kluwer Academic Publishers, Boston, Dordrecht, London 1993, s.245.

³³ K.Chu, Collective Values, Behavioural Norms, and Rules. Building Institutions for Economic Growth and Poverty Reduction, *Discussion Paper* nr 2001/98, WIDER, Helsinki, 2001, s.2.

³⁴ D.C.North, The Process of Economic Change, *Working Papers* nr 128, WIDER, Helsinki, 1997, s.7.

³⁵ A.C.W.Chui, A.E.Lloyd, Ch.C.Y.Kwok, The Determination of Capital Structure. Is National Culture a Missing Piece to the Puzzle? , "Journal of International Business Studies" 2002, vol. 33, nr 1, 119-120.

достижению экономических результатов. Классическая экономика принимает, что каждый субъект действует рационально, совершает счёт прибылей и убытков и выбирает самое прибыльное решение из совокупности возможных. Не отбросила, предпосылки рационального действия субъектов. Чёткий отбор неэффективных учреждений является невозможным, хотя бы в коротком и среднем времени. Утверждается, также что учреждения могут продержаться, но не конечно это будут самые эффективные³⁶.

Чтобы популяризировать эффективные инвестиции, нормы должны быть стабильными, делать возможным субъектом предвидение того, как учреждения будут влиять на напр. норму возврата. Должны быть объективными, чтобы возможно было их беспристрастно интерпретировать без скрытых значений, которые могли бы создавать условия снижающие долгосрочные инвестиции³⁷.

Изменение учреждения возможно подразумевать как общественный прогресс. Рост экономической культуры общества влияет на новаторство и в связи с этим на технический прогресс. Это однако требует изменений в оснащении капиталом. Увеличиться должна затрата физического и человеческого капитала на одного работающего³⁸. Формальные и неформальные учреждения в пределах предприятия проявляют существенное влияние как на силу, род, так и направление активности новаторской деятельности³⁹. Определяют динамику диффузии технического прогресса, а также способность экономики к абсорбции решений know-how из заграницы.

Экономисты-институционалисты объясняют институциональные изменения двумя способами. Во-первых, институциональное изменение это реакция на новый экономический фактор, имеющий свое отражение в смене относительных цен и издержек. Во-вторых, предприниматели используют начало (открытие, пробел) институциональной системы и достигают новаторские изменения⁴⁰.

Можем определить две группы источников институциональных изменений в экономике⁴¹. Это источники эндогенные и экзогенные. Эндогенные вытекают с процесса совершенствования человека и общества, с приспособливания людей к новым условиям, поиска новых возможностей. Ответом на переменённые условия среды является

³⁶ M. Iwanek, J.Wilkin, Instytucje i instytucjonalizm ...op.cit., s.41-43.

³⁷ K.Chu, Collective Values, Behavioural Norms, ...op.cit., s.7.

³⁸ R.R.Nelson, Bringing into evolutionary growth theory, "Journal of Evolutionary Economics" 2002, nr 12, s.23-24.

³⁹ D.J.Teece, Managing Intellectual Capital. Organizational, Strategic, and Policy Dimensions, Oxford Univ. Press, 2000, s.35.

⁴⁰ A.Hira, R.Hira, The New Institutionalism: Contradictory Notion of Change, "American Journal of Economics and Sociology" 2000 vol. 59, nr 2, s.272.

⁴¹ M. Iwanek, J.Wilkin, Instytucje i instytucjonalizm ...op.cit., s.22.

приспособление до сих пор существующих правил, происходит их постепенная и медленная модификация.

Изменение учреждений происходит здесь двумя путями⁴²:

- вводится отдельным человеком, а потом другие люди подражают ему, так как нововведение является имитированным и подчиняется процессам диффузии,
- вводится многими людьми, которые вместе действуют по отношению к новому общественному явлению.

Встречая новые проблемы, человек замечает, что для решения некоторых из них существующая институциональная система не удовлетворяет. Тогда ищет нового решения данной проблемы, и этим самым открывает путь новым учреждениям. Результаты, которые достигнуты при совершении выбора, опирающегося на новых институциональных отношениях, сравниваются с теми, которые достигали перед этими изменениями. Если расчёт покажет положительные эффекты, такие решения будут восприниматься другими людьми, и они медленно распространятся и будут частью новой институциональной системы. Информация об избранных благоприятных решениях подвергается диффузии разными каналами распределения с различной интенсивностью. Затем договоры пересматриваются, потому что, опираясь на новые информации, возможно, получить с них большие результаты и снизить транзакционные издержки. Опираясь на своих действиях о новые ещё неформальные принципы, человек пытается влиять на более формальные учреждения.

С другой стороны, институциональные изменения могут вытекать из экзогенных источников, предложенных деловыми группами, политическими силами. Возникает тогда новая философия, религия. Динамика неформальных учреждений является тогда барьером развития. Должно произойти постепенное приспособление общественных норм, обычаи к новой идеологии. Изменения эти могут происходить очень долго, потому что не всегда идущие сверху решения являются полезными отдельному человеку. В этом случае шкала оппортунизма может быть высокая.

Связь между учреждениями и экономическим ростом не является простой и не имеет одного направления. Существуют здесь сложные и многосторонние зависимости. Однако возможно указать, что учреждения воздействуют на непосредственные факторы и формируют количество человеческих ресурсов, а также их способности, умение, влияют на уровень знания, а кроме того определяют отношение человека к труду они влияют тоже на косвенные факторы, мобилизируют или тормозят процессы

⁴² C.Mantzavinos, Individuals, Institutions, ...op.cit., s.95.

экономики, инвестирования, диффузии нововведений, замещения факторов производства.

КАТЕГОРИЯ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ» В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Калинкович В.А., ИЭ НАН Беларуси

Собственность на интеллектуальный продукт (информацию, знания) в научной литературе принято обозначать категорией «интеллектуальная собственность», а ее содержательной парадигмой принято считать тот или иной объем правомочий субъекта интеллектуальной деятельности. При таком отождествлении категории «интеллектуальная собственность» с категорией «право интеллектуальной собственности» исследуемые отношения предстают лишь как социально регламентированные нормы, охраняемые силой государства. Таким образом, основным отличительный признак всех ныне применяемых определений – обязательное присутствие в межсубъектных взаимодействиях в рамках интеллектуальной собственности такого специфического субъекта как государство. Этот момент, отражаемый в дефинициях, несомненно, придаст реально существующим отношениям более устойчивый характер, но одновременно и создает условия для деформации этих межсубъектных взаимодействий. И чем менее компетентно действуют социальные силы, обладающие государственной властью, тем эти деформации сильнее.

Для «примирения» экономической и юридической сторон отношений собственности достаточно интерпретировать содержание категории «правомочие собственника» как санкционированную социумом возможность осуществления функций собственности. Такой подход позволяет рассматривать право интеллектуальной собственности как юридическую интерпретацию экономической категории «функция собственности (собственника)».

При анализе экономических отношений интеллектуальной собственности исследуется максимально возможный набор межсубъектных отношений, складывающихся объективно в процессе создания («производства»), распределения, обмена и потребления результата интеллектуальной деятельности (интеллектуального продукта). Одновременно в экономические отношения включается и такая система норм, не регулируемых правовыми институтами государства, как обычаи, традиции, нравы, т.е. правил поведения, сложившихся вследствие фактического их применения в течение длительного времени. Соблюдение обычаев внутри интеллектуального (например, научного) сообщества